6 39588153

State of Illinois
Rod R. Blagojevich, Governor

Department of Employment Security
[illegible], Director

I331.128
GUID 15
Spanish
c.3

Guía para las Elecciones de Carreras

Marketing, Ventas y Servicios

Una breve mirada a:

- trabajos
- educación y requerimientos de capacitación
- salarios
- perspectiva

ILLINOIS STATE LIBRARY
MAY 25 2010
ILLINOIS DOCUMENTS

ONE SOURCE Workforce & Career Information
State of Illinois

IDES ILLINOIS DEPARTMENT OF EMPLOYMENT SECURITY

www.ILWorkInfo.com

marketing, ventas y servicios

guía nro. 14

INGRESO: la media (promedio) del tercio inferior de los salarios en una ocupación

MEDIO: la mitad de los trabajadores en la ocupación ganan más que este salario; la otra mitad gana menos

CON EXPERIENCIA: la media de los dos tercios superiores de los salarios en una ocupación

HS: Título Secundario o equivalente
AD: certificado en Artes Liberales, equivalente al Associate of Arts (A.A.), o un título de pre-grado en Ciencias, equivalente al Associate of Science (A.S.) universidad comunitaria, 2 años
BA/BS : título de licenciado en Humanidades, equivalente al Bachelor of Arts (B.A.) o en ciencias, equivalente al Bachelor of Science (B.S.) facultades/universidades, 4 años

	PERSPECTIVA		SALARIOS ANUALES			
Oportunidades de Carrera	2014 Empleo	Aperturas Anuales	Ingreso	Medio	Con Experiencia	Educación y Capacitación
Vendedores Minoristas	207,112	8,755	$15,199	$19,542	$27,757	Se prefiere un titulo secundario o equivalente. Se proporciona capacitación en el lugar de trabajo.
Cajeros	130,861	6,529	$14,691	$16,658	$19,396	Se prefiere un título secundario para los puestos de tiempo completo. Para los puestos de nivel de ingreso, se requiere muy poca experiencia laboral, o ninguna.
Empleados de Almacén y Personas que Preparan Pedidos	63,144	2,668	$15,568	$19,868	$25,537	HS; la mayoría adquieren sus habilidades en el trabajo. Frecuentemente, los empleadores prefieren postulantes con experiencia en computación.
Representantes de Ventas para el área de Venta Mayorista y Fabricación, Excepto Productos Técnicos y Científicos	83,795	2,674	$29,178	$51,708	$75,866	El requisito mínimo es un título secundario; el nivel de educación necesario varía según los productos vendidos. La mayoría de las firmas enfatizan la importancia de buenos antecedentes académicos. Muchas empresas aún contratan a personas que tengan experiencia previa en ventas pero que no tienen un título.
Gerente de Ventas	19,960	562	$50,432	$88,991	$121,792	Muchos poseen un BA/BS. Las áreas de estudio recomendadas son administración de empresas y marketing. Asimismo, pueden adquirirse las habilidades laborales trabajando con una empresa durante un periodo prolongado.
Gerentes de Marketing	11,187	323	$51,477	$87,640	$116,306	La mayoría de los gerentes de ventas tienen un BA/BS. Muchos están especializados en publicidad o periodismo. Algunos adquieren sus habilidades trabajando para una empresa durante un largo periodo.
Gerentes del Sector de Bienes Inmuebles y Asociación Comunitaria	9,156	244	$31,050	$52,227	$74,844	Se prefiere un BS en administración de empresas, finanzas, bienes raíces o administración pública.
Agentes de Ventas Publicitarias	6,035	145	$23,339	$37,583	$61,648	El requerimiento mínimo es un título Secundario. Generalmente, los empleadores requieren experiencia en ventas al contratar postulantes que sólo tienen un título secundario. Muchos empleadores requieren un título universitario en publicidad o marketing.
Diseñadores Florales	4,756	70	$16,142	$21,430	$27,462	Generalmente, el único requerimiento educativo es un título secundario o GED. Sin embargo, la capacitación formal es un activo.
Gerentes de Publicidad y Promociones	3,870	109	$35,158	$59,156	$98,902	BS y experiencia laboral previa. Una pasantía con una empresa grande mientras que se cursan los estudios universitarios puede proporcionarle una experiencia y contactos valiosos.
Directores Funerarios	1,272	39	$42,785	$59,011	$84,539	Los directores funerarios adquieren sus habilidades a través de programas en ciencias funerarias. Algunas escuelas comunitarias y de educación intermedia ofrecen programas de dos años de duración.

Los datos acerca de las tasas de crecimiento ocupacional y las aperturas de puestos de trabajo están basados en proyecciones de toda la industria hasta el año 2014.

Los datos acerca de salarios cubren a los empleados a tiempo completo, tiempo parcial y por temporadas, pero no incluyen a los trabajadores temporarios y por contrato.

Los salarios incluyen las comisiones y asignaciones por el costo de vida, pero excluyen horas extra y propinas.

Descripciones de los Puestos de Trabajo

Gerentes de Marketing
Determinar la demanda de productos y servicios ofrecidos por una firma y sus competidoes, e identificar a los clientes potenciales.

Gerente de Ventas
Dirigir la distribución o movimiento real de un producto o servicio al cliente. Coordinar la distribución de las ventas mediante el establecimiento de territorios de ventas, cupos y objetivos, y establecer programas de capacitación para representantes de ventas.

Gerentes del Sector de Bienes Inmuebles y Asociación Comunitaria
Planear, dirigir o coordinar las actividades de venta, compra, alquiler o gestión de bienes inmuebles comerciales, industriales o residenciales.

Cajeros
Recibir y distribuir dinero en establecimientos que no sean instituciones financieras. Generalmente implica el uso de escáners electrónicos, cajas registradoras, o equipos relacionados.

Gerentes de Publicidad y Promociones
Planear y dirigir políticas y programas de publicidad o producir materiales publicitarios, como carteles, concursos, cupones o regalos, para crear un interés adicional en la compra de un producto o servicio para un departamento, una organización completa, o una cuenta.

Vendedores Minoristas
Vender mercadería, como muebles, vehículos motorizados, electrodomésticos, o indumentaria en un comercio de venta minorista.

Agentes de Ventas Publicitarias
Vender o requerir publicidad, incluyendo arte gráfico, espacio publicitario en publicaciones, señales realizadas a medida, o tiempo publicitario en radio y televisión. Puede obtener alquileres para sitios de publicidad al aire libre o persuadir a vendedores minoristas para que exhiban materiales promocionales.

Representantes de Ventas para el área de Venta Mayorista y Fabricación, Excepto Productos Técnicos y Científicos
Vender bienes para venderores mayoristas o fabricantes, a negocios o grupos de individuos. El trabajo requiere un conocimiento importante de los elementos vendidos.

Empleados de Almacén y Personas que Preparan Pedidos
Recibir, almacenar y expedir mercadería, materiales y equipos del piso de ventas, y otros elementos del cuarto de existencias, el depósito, o el almacén para completar los estantes, estanterías, mesas o los pedidos de los clientes. Pueden colocar precios en la mercadería o armar exhibidores de venta.

Diseñadores Florales
Diseñar, cortar y arreglar flores y follaje frescos, secos o artificiales.

Directores Funerarios
Realizar tareas varias para organizar y dirigir servicios funerarios, como por ejemplo la coordinación del transporte del cuerpo a una casa mortuoria para ser embalasamado, la entrevista de familiares u otras personas autorizadas para coordinar los detalles, la selección de los portadores del féretro, la búsqueda de funcionarios para realizar los ritos religiosos, y la provisión de transporte para los miembros del cortejo fúnebre.

¿En qué consiste la perspectiva de trabajo?

Se espera que el empleo en el sector de marketing, ventas y servicios crezca a un paso más lento que el promedio estatal hasta el 2014. El crecimiento relativamente lento se debe principalmente al crecimiento laboral limitado en los negocios de ropa y accesorios, ya que las tiendas departamentales de descuento y los grandes centros comerciales tienen la mayor porción de las ventas de indumentaria. Sin embargo, habrá numerosas aperturas laborales como consecuencia de los altos volúmenes de venta en esta gran industria. Habrá gran cantidad de trabajos para trabajadores jóvenes, buscadores de empleo por primera vez, ciudadanos mayores, y personas que buscan trabajos a tiempo parcial, como aquellos con niños pequeños o los que eligen complementar sus ingresos provenientes de otros trabajos. Se buscarán personas con título universitario o habilidades informáticas para puestos gerenciales. La mayoría de las aperturas laborales serán cubiertas por cajeros, vendedores minoristas, empleados de almacén y personas que preparan pedidos y representantes de ventas.

¿Dónde puedo encontrar más información?

El Departamento de Seguridad de Empleos de Illinois ofrece amplia información acerca del mercado laboral en ese estado. Visite la página www.ILWorkInfo.com para encontrar más información acerca de:

Planificación de la Carrera: **Illinois Career Resource Network**
1-877-513-1987
des.icrn@illinois.gov

Información acerca del Mercado Laboral: **LMI Source**
1-866-ONE-SRCE (1-866-663-7723)
des.lmi@illinois.gov

Información acerca de la Fuerza de Trabajo: **Workforce Info Center**
des.workinfo@illinois.gov

Para obtener asistencia en cuestiones de empleo y capacitación, contácte a su Centro de Empleo y Capacitación local del estado de Illinois. Comuníquese al 1-888-367-4382 para encontrar el lugar más cercano a su domicilio.

IDES
ILLINOIS
DEPARTMENT OF
EMPLOYMENT
SECURITY

www.ides.state.il.us

Rod R. Blagc
Governor

James P. Slec
Director

UNIVERSITY OF ILLINOIS-URBANA
3 0112 120225351

Fuentes:
"Proyecciones Ocupacionales" y "Datos de Salarios según Estadísticas del Empleo Ocupacional" del Departamento de Seguridad de Empleo del Estado de Illinois, y "Manual de Perspectivas Ocupacionales" del Departamento de Trabajo, Oficina de Estadística Laborales.

Impreso por la Autoridad del Estado de Illinois
PRT3419662-320M-5/07